

Feilloos Veilen

Overheden over de gehele wereld mijnen recentelijk systematisch een nieuwe en rijke bron van inkomsten uit rechten. Alom wordt daarbij gekozen voor veilen, de voor monopolisten geëigende methode om reserveringsprijzen uit te drijven. Zo waren er de olievelden, de UMTS-spectra, en komen er de pompstationlocaties en de radiofrequenties. Vanzelf zijn economen enthousiast over deze toepassing van het prijsmechanisme op de allocatie van overheidslicenties. Immers, prijzen zijn een geaccepteerd rantsoeneringsinstrument.

Gegeven het aantal vergunningen dat de overheid wenst te verkopen is het verstandig te trachten de opbrengsten eruit zo groot mogelijk te laten zijn. Opbrengsten uit veilingen zijn een niet-verstorende vorm van belastingheffing, die dienen kan als substituuat voor regulier, doorgaans wél verstorend heffen.¹ Het maximaliseren van de opbrengst is echter moeilijker dan het lijkt. De ervaring heeft inmiddels geleerd dat veilen moeilijker is dan het lijkt. Het bepalen van een goede architectuur voor het te hanteren veilingmechanisme is hierin een belangrijk element. In een recent artikel doet Paul Klemperer hiervoor een voorstel.²

Volgens Klemperer is het aantal bidders dat deelneemt aan een veiling cruciaal voor de opbrengst ervan. Het is voor de ontwerper van een veiling derhalve van groot belang om deelname aan de veiling voor zo veel mogelijk partijen aantrekkelijk te maken. In dit verband is het opmerkelijk dat de veiling bij opbod zo populair is. In een veiling bij opbod zal de sterkste aanwezige bidder, dat wil zeggen diegene die de hoogste waarde aan het te verkrijgen object toekent, uiteindelijk altijd kopen. Die bidder zal immers het door de concurrerende bidders gebodene eenvoudig kunnen overtreffen. Een bidder die weet dat hij niet de hoogste waardering voor het object heeft, doet er daarom beter aan niet aan de veiling deel te nemen. Deelnemen gaat immers altijd met zekere kosten gepaard. In het extreme geval neemt uiteindelijk alleen de sterkste bidder aan de veiling deel. En die kan vervolgens volstaan met het bieden van de door de veilingmeester gezette minimumprijs.

Een alternatief is de zogenaamde 'eerste-prijs-gesloten-bod' veiling. In een dergelijke veiling brengen alle deelnemers een gesloten envelop één bod uit. De hoogste bidder verkrijgt het object tegen de door hem geboden prijs. Deze veilingvorm komt veelvuldig voor, vaak in de strategisch equivalente vorm van een veiling bij afslag. Dit type veiling kent echter niet het probleem dat geïnteresseerden op voorhand wegblijven. Doordat de sterkste bidder zal proberen minder te betalen voor een kavel dan zijn reserveringsprijs voor het object, maakt ook een zwakkere deelnemer kans om als winnaar uit de bus te komen. Bijgevolg trekt een gesloten-bod veiling meer bidders aan dan een veiling bij opbod, waardoor de eindopbrengst van een gesloten-bod veiling stukken hoger kan komen te liggen.

In een gesloten-bod veiling komt het te veilen object met een positieve kans bij een andere dan de sterkste bidder terecht. Dat is echter ook een nadeel van de gesloten-bod veiling, want zij is daarom niet noodzakelijk efficiënt. Daarnaast heeft het biedproces van een veiling bij opbod een prijsopdrijvende werking die bij een gesloten-bod veiling uitblijft. Een hoog bod van een mededinger heeft informatieve waarde. Het is een signaal dat het object veel voor hem waard is. Dit leidt onder plausible aannamen tot een opwaartse waardering van het object voor alle andere bidders.

Om de voordelen van beide veilingmechanismen te benutten, stelt Klemperer een combinatie van beide veilingvormen voor, door hem de Anglo-Dutch veiling genoemd. Stel dat er één te veilen object is. De veilingmeester start met een veiling bij opbod totdat er slechts twee geïnteresseerden overblijven. De twee overgebleven bidders dienen vervolgens een gesloten bod te doen dat niet onder de bij opbod bepaalde prijs mag liggen. De bidder met het hoogste gesloten bod krijgt het object.

Zelfs als er een vooraf duidelijk sterkste bidder is, blijft er in de twee fase van de Anglo-Dutch veiling onzekerheid omtrent de uiteindelijke winnaar. Dat zorgt ervoor dat het ook voor zwakkere deelnemers aantrekkelijk is aan de veiling deel te nemen. Het aantal deelnemers zal daarom hoger liggen dan bij een veiling bij opbod. De eerste fase van een Anglo-Dutch veiling zorgt ervoor dat de informatieve waarde van een bod van

¹ Een recente geïnformeerde schatting van Martin Feldstein is dat een stijging van één dollar van de opbrengst van de Amerikaanse inkomstenbelasting leidt tot twee dollar aan verstoringen. Cf. Feldstein, M. (1999), "Tax Avoidance and the Deadweight Loss of the Income Tax," *The Review of Economics and Statistics*, 81(4), pp. 674-80. Een soortgelijke exercitie voor Nederland leidt waarschijnlijk tot een nog ongunstigere uitkomst, gezien de veel hogere tarieven van de inkomstenbelasting.

² Klemperer, P. (2000), "What Really Matters in Auction Design." Voor de laatste versie van dit stuk zie www.nuff.ox.ac.uk/economics/people/klemperer.htm/

een mededinger behouden blijft. Ook zorgt deze fase ervoor dat de kans op een licentie voor een inefficiënt bedrijf beduidend kleiner is dan bij een gesloten-bod veiling.

Voor het veilen van één object is de Anglo-Dutch veiling handzaam en inzichtelijk. Zij is bovendien ook eenvoudig aan te passen als er niet één, maar n objecten geveild dienen te worden. In dat geval gaat de gecombineerde veiling bij opbod door tot er $n+1$ bieders overblijven, die in de tweede fase gesloten bieden op of boven de voorlopige prijzen. Meer algemeen is het mogelijk de veiling bij opbod door te laten gaan totdat er $n+k$ bieders overblijven, zodat niet twee doch $k+1$ bieders de tweede fase ingaan. Gebruikmaking van de Anglo-Dutch veiling geeft de flexibiliteit om haar al naar gelang de omstandigheden meer te laten lijken op een veiling bij opbod of een veiling bij afslag.

De Anglo-Dutch veiling, zij lijkt het proberen waard.

Jean-Jacques Herings
Maarten-Pieter Schinkel